



Working Paper Series

Massimo Florio

LA TEORIA ECONOMICA
DEL FATTORE IMPRENDITORIALE.
NOTE A MARGINE DI ALCUNE LETTURE SUGGERITE

THE ECONOMIC THEORY
OF THE ENTREPRENEURIAL FACTOR.
NOTES ON A SMALL READING LIST

Working Paper N. 04/2010

LA TEORIA ECONOMICA DEL FATTORE IMPRENDITORIALE. NOTE A MARGINE DI ALCUNE LETTURE SUGGERITE

THE ECONOMIC THEORY OF THE ENTREPRENEURIAL FACTOR. NOTES ON A SMALL READING LIST

Massimo Florio *

* Università degli Studi di Milano

Abstract

This note discusses some contributions and ideas on the role of entrepreneurs in Economics, from Adam Smith to the Austrian tradition. The paper observes that there are different forms of entrepreneurship and that realism is needed to understand the social availability of entrepreneurship across types of organisations.

JEL codes:

Keywords: Entrepreneurship, Firms's Size, History of Economic Ideas

1. Il fattore imprenditoriale *

I “padri fondatori” dell’Economia Politica non ignoravano il ruolo specifico dell’imprenditore come fattore autonomo nello sviluppo dell’impresa e del mercato. Adam Smith manteneva una distinzione netta fra *profitto* attribuito al “portatore dei fondi”, cioè al capitalista e il *salario* del “lavoro ispettivo e di coordinamento”. Marx dedica molte pagine, soprattutto nel III volume de *Il Capitale*, alla distinzione fra profitto sotto forma di interesse (profitto su fondi propri) e profitto dell’imprenditore (profitto su fondi altrui). Marshall tendeva a considerare la capacità imprenditoriale, in definitiva, come una forma altamente qualificata di lavoro, analizzabile con curve di domanda e di offerta. Per Schumpeter, nell’equilibrio economico generale dello “stato stazionario” il profitto è nullo, sia nella sua componente di interesse che in quella di profitto d’impresa. Chi introduce una nuova combinazione, altera una funzione di produzione e per realizzare l’innovazione avrà bisogno di capitale in prestito: guadagnerà un profitto grazie al minore costo o al maggiore prezzo che ottiene. Ciò dura finché non si attiva il processo di imitazione. In una fase successiva del capitalismo, quella in cui si afferma il monopolio e l’oligopolio, l’imprenditore è divenuto il funzionario di una burocrazia e nuovi problemi e nuove sfide si affacciano. Keynes riteneva impossibile una teoria delle decisioni di investimento basata sul presupposto del calcolo razionale: i suoi imprenditori, di fronte all’estrema incertezza del futuro, sono mossi da “animal spirits” e da consuetudini irrazionali ed è compito dell’intervento pubblico controllare le conseguenze macroeconomiche delle ondate speculative e delle fasi di depressione provocate dai comportamenti microeconomici.

Ma dove collocare, quindi, il fattore imprenditoriale nella teoria dell’impresa? Come si misura e come si analizza il suo contributo? In quel che segue offriamo solo qualche nota a margine di alcune letture.

* Questa nota riproduce con piccole modifiche l’introduzione ad un corso da me tenuto molti anni fa presso l’Università di Urbino. Agli studenti proponevo poi cinque letture classiche: pagine scelte da Smith, Marx, Marshall, Schumpeter, Keynes (vedi bibliografia).

2. La teoria dell'impresa. Ma di quale impresa?

Fritz Machlup¹ osservava, venti anni orsono, che la controversia sugli obiettivi dell'impresa iniziata nel '46-47 (sulle colonne dell'*American Economic Review*), da Richard Lester, non poteva ancora considerarsi conclusa. Sono passati molti altri anni, ma non pare che sia sopravvenuto maggior consenso. La massimizzazione del profitto come regola di comportamento, già criticata nel '39 dallo studio di Hall e Hitch², è contestata dalle teorie manageriali e comportamentiste, che propongono funzioni pluri-obiettivo, associate a interessi diversi operanti all'interno dell'impresa. Ne deriva una certa indeterminazione della teoria, che sconfina nella tautologia: l'impresa ha gli obiettivi che si danno i soggetti che in essa operano, fra cui gli imprenditori. Si ammette in generale che, peraltro, una qualche regola di comportamento riguardante il profitto non può mancare, ma essa può trovarsi in qualunque posizione intermedia fra la tradizionale massimizzazione e la ricerca di un minimo soddisfacente. Disponiamo quindi di molti modelli il cui valore euristico resta da stabilire caso per caso. È alquanto singolare che questa situazione non abbia condotto a riconsiderare l'oggetto stesso dell'analisi: l'impresa e il ruolo dell'imprenditore.

Si può infatti sospettare che alla radice della controversia vi sia una incertezza di fondo sul campo di applicazione delle previsioni della tradizione neoclassica. Per economisti come Machlup l'impresa è una costruzione astratta autosufficiente: l'impresa della teoria microeconomica è una unità di decisione compatta, "con un solo cervello", che aggiusta quantità e prezzi ai segnali del mercato³.

Il rischio di questa impostazione è che se il mondo reale è irrilevante per il modello, il modello è irrilevante per il mondo reale. Con la conseguenza, alquanto curiosa, di far sorgere dubbi di fondo su un tema così primordiale come quello in discussione. Se si rimette l'impresa e gli imprenditori reali al centro del lavoro analitico, come facevano i classici e come fanno i migliori economisti tuttora, la più importante constatazione da fare è che forse non è più molto utile costruire un tipo rappresentativo *generale*. Esiste oggi una variegata pluralità di forme-impresa, anche se si limita il campo di osservazione all'area delle economie di mercato sviluppate: l'economia in cui viviamo è fatta di un complesso tessuto in cui coesistono gruppi multinazionali, società a capitale familiare, imprese statali, società cooperative fra lavoratori, imprese artigiane, microimprese di servizi, associazioni senza fini di lucro, ecc.

La discussione sugli obiettivi *delle imprese e dei loro imprenditori* deve chiarire a quale tipo ideale si fa riferimento. Ciò non ha a che vedere, evidentemente con il *singolo* caso concreto, ma con la costruzione di classi astratte generali riferibili successivamente alle situazioni reali.

Si potrebbe obiettare che di fatto questi tipi sono impliciti nella discussione: all'imprenditore dell'impresa competitiva corrisponderebbe il tradizionale obiettivo della ricerca del massimo profitto, all'impresa multi-divisionale gli schemi comportamentistici, ecc. Queste corrispondenze, per la verità, sono alquanto dubbie, come pochi esempi saranno sufficienti a mostrare.

¹ F. Machlup, "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial", in *American Economic Review*, marzo 1967.

² R.L. Hall e C.J. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour", in *Oxford Economic Papers*, 1939.

³ F. Machlup, op. cit. «The firm in the model world of economic microtheory ought not to call forth any irrelevant associations with firms in the real world. We know, of course, that there are firms in reality and that they have boards of directors, and senior and junior executives, who do, with reference to hundreds of different products, a great many things. Which are irrelevant for the microtheoretical model. The fiction firm of the model is a "unibrain", an individual decision-unit that has nothing to do but adjust the output and the price of one or two imaginary products to very simple changes of data.» L'autore ammette che nel monopolio e nell'oligopolio questo comportamento automatico è anche teoricamente insostenibile e che, in questi casi, ipotesi più realistiche sono indispensabili.

3. Un primo esempio: l'imprenditore artigiano

La forma più elementare di impresa manifatturiera è l'artigianato. Nel suo archetipo, l'artigiano è un lavoratore che possiede i propri mezzi di produzione, un modesto capitale fisso, sufficiente comunque, in combinazione con l'applicazione di lavoro diretto, a consentire una produzione su piccola scala.

Per l'artigiano, reddito da lavoro, da capitale e il residuo profitto netto (se c'è) si presentano inestricabilmente confusi. Se infatti tentassimo di applicare a questo caso la regola tradizionale, dovremmo scomporre i costi nel seguente modo: da una parte gli acquisti di beni e servizi da terzi, dall'altra tutto il resto: il valore aggiunto. Ma questo è dato da: tempo di lavoro diretto dell'artigiano, tempo di lavoro organizzativo, infine servizio del capitale di proprietà dello stesso artigiano. Anche a volere trascurare quest'ultima componente, risulterà impossibile calcolare *ex-ante* quanta parte del lavoro va classificato nei costi e quanta parte è attività imprenditoriale, cui corrisponde l'eventuale residuo profitto.

Osserviamo a riguardo che non è affatto esclusa l'esistenza di un residuo di questa natura dato che certamente nell'attività di una sartoria, di un falegname, ecc. vi sono elementi di concorrenza *imperfetta* e talvolta persino di vero e proprio monopolio. Noi possiamo attribuire figurativamente all'artigiano un salario pari a quello di un lavoratore del settore e considerare le ore e i compensi eccedenti come un *surplus*, ma questo procedimento pratico è ovviamente non corretto, in quanto imputa all'impresa *singola* la produttività *media* del settore: in presenza – come è la regola – di divari di produttività intraindustriali, il ricorso ad una media è un espediente statistico, non una soluzione del problema teorico.

Nel caso dell'impresa artigiana dobbiamo quindi rinunciare a parlare di profitto nel senso tradizionale e accettare l'idea che l'artigiano cerca di massimizzare il suo profitto complessivo, il che ovviamente lo spinge a un orario di lavoro prolungato. Ogni ora lavorata incorpora i tre tipi di reddito: da lavoro, da impresa, da capitale⁴.

Altro esempio sulla stessa linea è quello dell'imprenditore agricolo, un caso classico di impresa competitiva, che tuttavia mal si concilia con la teoria tradizionale, soprattutto se – come spesso accade – l'agricoltore è anche piccolo capitalista agrario e piccolo proprietario fondiario.

Analoghe considerazioni possono essere fatte nel settore dei servizi: studi di avvocati, negozi al dettaglio, piccole *software-houses*, sono altrettanti casi di difficoltà di stimare funzioni di costo del tipo previsto dallo schema di massimizzazione tradizionale.

È importante osservare che in tutti questi casi, non vi è affatto bisogno, come ad uno studio successivo sarà utile, di introdurre categorie di analisi socio-culturale, quali lo spirito di indipendenza, l'attaccamento alla terra e al mestiere, ecc.⁵ La teoria tradizionale dell'impresa non è applicabile a queste microimprese per ragioni intrinsecamente economiche.

⁴ Non si dovrebbe dimenticare che in Italia è ancora molto importante un artigiano tradizionale. Non si tratta evidentemente di tutte le unità al di sotto dei 10 addetti, come talvolta si considera per convenzione, ma solo di quelle in cui il lavoro manuale e intellettuale del "principale" assolve un ruolo preminente. Così è nelle lavorazioni artistiche, ma anche in certe lavorazioni di precisione (ad esempio stampisti per l'industria) o in produzioni su misura (nell'abbigliamento, nel mobilio, ecc.). L'ultimo censimento mostra una ulteriore caduta di questo gruppo sociale, ma non vi è nessun motivo per pensare che esso debba scomparire del tutto.

⁵ Un esempio di questo genere di analisi è svolta da Martinelli. I grandi imprenditori italiani sono descritti costruendo quattro tipi ideali: a) imprenditori tradizionali, spesso di origine preunitaria, legati a settori quali il tessile, l'alimentare e la meccanica. La conduzione delle imprese è basata sul controllo familiare anche dopo la trasformazione in società anonima; b) imprenditori sovvenzionati, legati strettamente alla formazione dello Stato unitario, alle cui commesse e alla cui protezione debbono praticamente tutto. Esistono stretti rapporti col tipo successivo; c) finanziari privati, prevalenti soprattutto nel periodo fascista, in cui si pongono le basi del consolidamento dell'apparato industriale moderno; d) imprenditori pubblici, una figura questa che ha in altri paesi una diffusione molto minore, ma che nel nostro appare sin dall'inizio del processo di sviluppo. Cfr. A. Mancinelli "Le tipologie proposte" in A. Martinelli *et al. I grandi imprenditori italiani*, Feltrinelli, Milano, 1981.

4. Un secondo esempio: la piccola impresa capitalistica a base familiare

Aggiungiamo l'aggettivo "capitalistica" a questa tipologia di piccola impresa per introdurre una distinzione tra unità che, per quanto condotte su base familiare, tuttavia sono caratterizzate dal fatto che gli imprenditori che le dirigono, oltre al ricorso al credito da terzi, assolvono anche un ruolo capitalistico non trascurabile: solitamente è osservabile che le immobilizzazioni sono finanziate da mezzi propri e il circolante da mezzi di terzi, per cui i rapporti finanziari esterni sono limitati alla banca commerciale e al credito di fornitura.

In alcune recenti discussioni sul ruolo della piccola e media impresa in Italia, sembra che questa circostanza sia stata poco considerata, eppure essa comporta una conseguenza importante: gli imprenditori di questo gruppo in un modo o nell'altro saranno orientati a una strategia di sviluppo, poiché debbono remunerare i mezzi investiti. Al di là quindi del loro limitato orizzonte culturale, della prudenza o addirittura della paura che possono avere della crescita, quest'ultima è per essi un imperativo esattamente per le ragioni già individuate dai classici. La mobilità sociale dei suoi protagonisti da e verso la tipologia successiva, quella del "decentramento"; o la simbiosi dei due tipi, non dovrebbero pertanto trarre in inganno.

Sotto questo profilo, l'analogo analitico dell'impresa manageriale non è quella concorrenziale, ma appunto l'unità economica a conduzione familiare, che non vi è nessuna ragione a priori di considerare associata a mercati atomistici. È solo osservabile una certa correlazione storica, probabilmente ben spiegabile studiando il problema del credito. La famiglia è la forma storica originaria della concentrazione di risparmio, attraverso il meccanismo della successione. I classici, quando parlavano di impresa, avevano in mente agricoltori, commercianti, artigiani indipendenti, manifatture, tutte attività esercitate su basi familiari, con poche eccezioni ben note, considerate arcaiche (manifatture regie, monopoli statali, ecc.).

In questo tipo di impresa l'obiettivo non è la massimizzazione del profitto nel senso usuale, ma piuttosto del reddito familiare complessivo. Questo reddito è la sommatoria delle molteplici funzioni svolte dai membri della famiglia: capitalisti, che rischiano il patrimonio accumulato da varie generazioni; lavoratori, in quanto uno o più membri partecipano direttamente alla produzione e alla vendita; imprenditori in senso stretto, in quanto uno o più familiari svolgono funzioni organizzative e decisionali al vertice della struttura.

Secondo una ricerca del Crora (Bocconi) il 27% dei dirigenti di un campione rappresentativo di imprese italiane nel 1985 erano parenti dell'imprenditore. Naturalmente ciò non basta a suffragare la nostra ipotesi, poiché potrebbe darsi che in una economia a sviluppo intermedio come quella italiana, imprenditori individuali sfruttino i legami familiari a proprio vantaggio, piuttosto che porsi l'obiettivo della massimizzazione del reddito familiare globale. Tuttavia crediamo di non sbagliare affermando che per una parte consistente delle imprese agricole, industriali e terziarie del nostro Paese, l'ipotesi regga, e che essa riguardi anche altri paesi sviluppati.

Se l'ipotesi è vera, ne seguono varie interessanti conseguenze. In primo luogo, l'obiettivo della massimizzazione del reddito familiare va inteso come obiettivo di lungo periodo, in quanto la famiglia si prolunga nel tempo attraverso le generazioni successive. Ogni conflitto eventuale fra massimizzazione del profitto di impresa e del reddito familiare atteso verrebbe risolto con la prevalenza del secondo termine. Ma guardando più a fondo, si nota che nell'impresa familiare il profitto è un concetto alquanto vago. Si dovrebbe piuttosto dire che la famiglia-proprietà delega i suoi membri allo svolgimento delle funzioni per i quali li ritiene più adatti, mentre la distribuzione del reddito fra i vari membri può avvenire con le regole più svariate.

Ciò che ci si può attendere a priori da imprese di questo tipo è che il loro saggio di investimento sia limitato dalla preoccupazione di mantenere i finanziamenti esterni al di sotto del livello che minaccerebbe la continuità e compattezza della proprietà familiare; un secondo elemento che manterrà entro certi limiti il processo di investimento sarà il *trade-off* fra sviluppo e disponibilità di fattore organizzativo-imprenditoriale familiare; un terzo elemento che opera nella stessa direzione è l'esclusione dei progetti più rischiosi, che potrebbero, in casi di insuccesso, mettere in forse la continuità della successione.

Un aspetto particolare di questa deviazione dal modello teorico dell'impresa che massimizza il profitto è la preferenza per progetti che comportano investimenti fissi rispetto a quelli in circolante o attività immateriali, per la minore rischiosità del valore di liquidazione di questa attività.

Tutto ciò offre una base analitica alla attrazione che su queste imprese esercitano i mercati nei quali il capitale per addetto è basso, e basse sono le economie di scala statiche e dinamiche. Sono invece intuitivi i vantaggi che la base familiare offre nei servizi in cui il lavoro ha una alta incidenza nel processo produttivo, ed in cui la differenza di dotazione nei fattori fissi, sia a breve termine che a

lungo termine, non incide grandemente sui costi unitari. Lungi dall'essere irrazionale, non ottimizzante, il comportamento di centinaia di migliaia di imprese familiari, piccolissime ma anche di media dimensione, è, sia pure in modo approssimativo, compatibile con l'obiettivo della massimizzazione del reddito familiare nel lungo periodo, dato quel nodo di elementi socio-culturali che tengono insieme questo tipo di organizzazione economica.

Occorre distinguere questo caso dalle microunità del "decentramento produttivo". Già i classici sapevano che il sistema basato sul lavoro a domicilio comportava che il profitto fosse pressoché esclusivamente del mercante che lo organizzava. Per quanto quindi l'ambiente delle microunità terziste sia un potenziale vivaio di piccoli imprenditori, resta il fatto che dal punto di vista economico essi sono una forma particolare di lavoratori semi-autonomi, non diversamente dal tradizionale artigiano, ma con un rapporto col mercato e col mestiere assai meno "libero". Il "profitto" di queste imprese è a malapena il salario ottenibile nelle unità più strutturate.

Un altro caso di piccola impresa da tenere distinto è l'impresa cooperativa e autogestita.

Questa forma organizzativa è stata studiata da un'ampia letteratura specializzata che ha analizzato differenze e analogie con altri modelli. Nel caso italiano le cooperative sono presenti marginalmente nei settori di artigianato tradizionale e di lavoro decentrato e subordinato, mentre hanno acquistato peso nella tipologia della piccola impresa capitalistica e in qualche caso anche nell'area della grande impresa (nell'edilizia, nella distribuzione, ecc.). Il capitale è frazionato fra i soci, la conduzione ha dovuto per necessità essere più manageriale che non nelle imprese di tipo analogo su base familiare, ma certe caratteristiche comuni permangono.

5. Un terzo esempio: la grande impresa, ma di che tipo?

Spostandoci all'estremo opposto della scala, e prendendo in considerazione la grande impresa capitalistica, le difficoltà cui è andata incontro la teoria tradizionale sono da ricondursi a due problemi ben distinti: da un lato lo scostamento fra osservazione empirica e calcolo marginalista; dall'altro la separazione fra proprietà e controllo. Quanto al primo problema: la necessità di tecniche budgetarie semplificate, l'incertezza sulle variabili in gioco, ecc., non sono ragioni sufficienti a spiegare uno scostamento che assume un grande rilievo pratico e teorico, come già aveva visto Sraffa nel suo celebre articolo del 1926⁶. Altrettanto decisiva è la seconda direttrice di attacco. Come avvertiva lo stesso Baumol⁷, non è affatto chiaro in che misura le considerazioni sul modello "manageriale" che possano applicarsi ad alcune grosse *public companies* in Usa e Inghilterra possano essere estese ad altri contesti: alle *conglomerate giganti giapponesi* ad esempio, o alle banche d'affari francesi o alle grandi imprese a partecipazione statale in Italia.

Che cosa è il *profitto* per i vari tipi di grande impresa? Certamente è una variabile di lungo periodo, perché tale è l'orizzonte strategico di una grande organizzazione. Ma se così è, entrano in gioco, come è noto, alcuni problemi complessi: per la grande impresa il capitale investito non è affatto trascurabile, è anzi relevantissimo. Ma qual è il "profitto normale" di lungo periodo che dovremo imputare fra i costi? E che relazione vi è fra questo e i movimenti di breve periodo del valore di Borsa delle società quotate? Spesso vi è a riguardo un imbarazzato silenzio, quando non addirittura vistosi errori concettuali, quali l'inclusione nei costi degli ammortamenti fiscali (che non sono un costo finanziario) o degli interessi pagati a terzi (che sono, semmai, solo parte del profitto "normale"). Sia il "profitto normale" di lungo periodo (che dovrebbe essere approssimato dal rendimento dell'investimento settoriale o da qualche indice analogo) che il tasso di sconto da applicare ai profitti totali futuri dell'impresa, sono gli aspetti chiave del problema di massimizzazione dinamica della grande impresa, questioni chiaramente collegate ai rapporti fra settore reale e settore finanziario dell'economia.

Ma il rapporto fra i profitti di lungo periodo per la grande impresa⁸, e per il sistema economico appare fortemente intrecciato e costringe a scavalcare i confini fra micro e macroeconomia. Anche in questo caso la dottrina tradizionale appare insufficiente.

A maggior ragione quando si considerino le varie forme che può assumere l'impresa pubblica.

⁶ P. Sraffa, "Le leggi della produttività in regime di concorrenza", in S. Lombardini (a cura di), *Teoria dell'impresa e struttura economica*, Il Mulino, Bologna, 1973.

⁷ «Lasciatemi sottolineare che non ho mai sostenuto né creduto che tutte le imprese (nemmeno tutte le imprese oligopolistiche) cerchino di massimizzare le vendite, o che condividano tutte qualche altro semplice obiettivo. Ho soltanto sostenuto, e credo tuttora, che molte imprese abbiano altri obiettivi oltre al profitto e che, per alcune di quelle che ho studiato, la regola di massimizzazione delle vendite sia un'approssimazione ragionevole...». W. Baumol, "Sulla carriera di un microeconomista", in *Moneta e credito*, dicembre 1983. Cfr. anche le prime parole del più noto contributo di Baumol sull'argomento (in *Economica*, agosto 1958), trad. italiana in Cardani A.N., Pedol U., *Problemi di teoria dell'impresa*, Etas, Milano, 1978.

⁸ Non esistono soglie rigide per separare la grande impresa da quella di dimensioni "intermedie". A volte, per ragioni di convenienza, si adottano convenzioni di questo tipo: oltre i 1000 addetti un'impresa, anche se articolata su più stabilimenti, si considera "grande"; tra i 500 e i 1000 addetti saremmo nell'area della media impresa, e al di sotto di questo limite nell'universo della piccola impresa. Al di là di una schematizzazione così insoddisfacente, vorremmo osservare che esiste in effetti nel nostro paese una fascia intermedia fra piccola e media impresa, caratterizzata da alcuni elementi: a) posizione sul mercato non dominante ma – almeno per alcuni prodotti – importante su scala nazionale e spesso anche internazionale; b) storia aziendale relativamente lunga, imprese quasi sempre di seconda e terza generazione (30-60 anni); c) varietà di controllo proprietario: in certi casi ancora base familiare, ma non di rado con pacchetti azionari detenuti da finanziarie di grandi dimensioni, spesso estere; d) strategia improntata al mantenimento della solidità di un lungo periodo, quindi con molta cautela nell'indebitamento: raramente quotate in borsa, presentano comunque rapporti di liquidità a volta migliori della grande impresa. Tuttavia è dubbio se questo tipo di "media" impresa italiana non sia solo una forma transitoria, come mostrerebbero ad esempio le vicende del settore degli elettrodomestici.

6. Pluralità di tipi di impresa e di imprenditore

Come si vede, l'unica soluzione accettabile è costruire e utilizzare teorie speciali, quanto meno per i principali tipi storici di impresa: la microimpresa, la piccola impresa capitalistica, l'impresa cooperativa o autogestita, la grande impresa capitalistica, la grande impresa statale, o a capitale misto, ecc. Le imprese e gli imprenditori dei classici, del resto, erano il risultato dell'osservazione e della più o meno accurata tipizzazione, e non l'astratta "unità di decisione" di Machlup.

Se non vi è corrispondenza biunivoca fra forme di impresa e forme di mercato, lo spazio di analisi risulterà a più dimensioni, e c'è da attendersi che ogni paese o regione siano caratterizzati da una peculiare combinazione dei vari tipi.

Resta da chiedersi se queste diversità siano imprevedibili e quale ne sia la causa. È probabile che solo uno studio svolto con metodo storico possa rispondere a queste domande. È un dato di fatto che lo sviluppo economico moderno non ha prodotto un tipo unico di impresa, come non ha prodotto un tipo unico di mercato. Alla varietà dei mercati gli economisti si sono abituati ed anzi ne hanno tratto stimoli analitici importanti. Forse è arrivato il momento di accettare pienamente anche la pluralità delle forme di impresa e di soggetti imprenditoriali.

Come scriveva una grande economista, Joan Robinson «non è difficile costruire un modello quando sia stato deciso in base a quale ipotesi. Il difficile è trovare ipotesi che siano rilevanti rispetto al mondo reale...»⁹.

⁹ Robinson J., *Economic heresis*, Basic Books, Londra 1971. Su un aspetto del contributo di J. Robinson al tema in discussione, sia consentito rinviare a Florio M., "Grande impresa, risorse imprenditoriali, sviluppo locale: un modello interpretativo", in *Rassegna Economica*, giugno-settembre 1988.

7. Altre letture

Per chi intendesse approfondire il tema della teoria economica del fattore imprenditoriale, suggerirei di ripartire dai classici.

Una prima lettura che suggerirei è qualche pagina del libro di Adam Smith (Kirchaldy, 1723 - Glasgow, 1790) che assicurò al suo autore la fama di fondatore dell'economia politica moderna: *Indagine sulla natura e sulle cause della ricchezza delle nazioni* (1776). Dopo una concisa esposizione di una teoria del valore relativa ad una società senza capitalisti né proprietari terrieri, Smith fa entrare in campo il suo imprenditore-prestatore di fondi, e caratterizza nettamente questo ruolo rispetto a chi svolge un ruolo ispettivo-direttivo (il "manager", diremmo oggi). Salario dei lavoratori, siano essi operai o impiegati-dirigenti, rendita dei proprietari delle risorse naturali e profitto del capitalista-imprenditore, costituiscono la base della semplice, ma – come oggi sappiamo – errata, teoria del valore-lavoro classica. Se la teoria non regge sotto il profilo tecnico (per ragioni che restano controverse tuttora), il lettore resta tuttavia ancora ammirato dalla capacità di costruire uno schema interpretativo di carattere generale utilizzando poche categorie concettuali, tutte peraltro desunte dal mondo reale. In sette pagine Smith evoca cacciatori, agricoltori, mugnai e fornai, filatori, piantatori, manifatturieri indipendenti, ortolani... e castori, cervi, cavalli, grano, farina, legno, selci di Scozia e molto altro ancora. Ad una lettura attenta, la riduzione alla triade salario-rendita-profitto è minata in partenza dalla distinzione fra "profitto di chi presta i fondi" e "profitto di chi li impiega" e dalla confusione di redditi del gentiluomo proprietario e coltivatore. E verso la fine del capitolo, Smith fa della macroeconomia ante-litteram, facendo entrare in campo i "due diversi ordini" degli "operosi" e degli "oziosi". Il valore dei prodotti dipende anche dalle proporzioni fra di essi nella società.

Le pagine di Marx (Treviri, 1818 - Londra, 1883) sull'imprenditore e il manager non furono da questi mai riviste per la pubblicazione. Incluse da F. Engels nel III volume de *Il Capitale*, apparso nel 1884, quasi trent'anni dopo il volume I, esse recano evidente il carattere di appunti. È passato un secolo dalla "Wealth of Nations", la confusione tra capitalisti e imprenditori non è più possibile dopo l'immenso sviluppo di differenti organizzazioni nell'industria e nel credito. Il capitalista monetario si contrappone al capitalista produttivo, e il profitto lordo si scompone in interesse ed "eccedenza sull'interesse". Il primo è "fissato nel saggio generale", l'altro appare all'imprenditore come frutto della sua opera. Questa apparenza, esatta per il singolo imprenditore, sotto il profilo – che oggi chiameremmo macroeconomico – del «punto di vista generale, ossia applicato a tutto quanto il capitale della società... è naturalmente assurda»: infatti senza capitalisti-imprenditori non potrebbero esistere capitalisti-finanzieri, il tasso di interesse sarebbe nullo; in altre parole non sono le operazioni di finanziamento che producono valore, ma sono le operazioni di investimento che consentono l'interesse, inteso come profitto medio. Gli appunti successivi mostrano l'abbozzo di una visione sociale più articolata dello schema capitalisti-lavoratori esposto nel I volume de *Il Capitale*: «il guadagno d'imprenditore non è in antitesi con il lavoro salariato, ma soltanto con l'interesse»; il guadagno d'impresa deriva dal capitale come funzione, l'interesse dal capitale come proprietà; essere imprenditori non è una "sinecura" come essere capitalisti-finanzieri: ma è un'illusione pensare che si tratti di lavoro, o addirittura di una forma specializzata di lavoro. Su questo punto Marx dà ragione a Smith, ed entrambi darebbero torto a chi resusciterà la teoria del "salario di sorveglianza e direzione".

Venendo ai precursori dell'approccio neoclassico, il libro *Economics of Industry* (1879), scritto da A. Marshall (Londra, 1842 - Cambridge, 1924) in collaborazione con la moglie Mary, non è più frequentato se non dagli specialisti. Fra le molte cose che in quel libro è dato trovare, vi sono le pagine che qui ripropongo come terza lettura. Gli autori cercano di costruire una teoria del fattore imprenditoriale e lo fanno sviluppando l'analogia con il caos del lavoratore specializzato. La qualità essenziale richiesta all'imprenditore marshalliano non è la conoscenza tecnica: bensì la "sagacia", il suo "giudizio". L'offerta di imprenditori dipende dai guadagni attesi, ma questi sono incerti, dunque non si tratta di un usuale mercato del lavoro specializzato. Tuttavia, nel lungo periodo, le differenze fra i due tipi di offerta si attenuano: le informazioni sul profitto medio sono più accessibili, il credito è disponibile, ecc. Così pure, se non si può parlare di "scheda di domanda" nel senso usuale «i guadagni di un imprenditore rappresentano il prodotto addizionale che il suo lavoro arreca al prodotto totale del capitale...». Si confronti questa proposizione con la critica di Smith e Marx al concetto di "salario di direzione" come base del profitto e si osservi quanto improprio sia – anche in questo caso – parlare di Marshall neo-classico: si dovrebbe dire piuttosto "anti-classico". Ma assai più curiosa è la conclusione cui perviene il ragionamento dei coniugi Marshall: poiché il guadagno di impresa è determinato, come ogni prezzo, dalla domanda e dall'offerta, il continuo aumento dell'offerta di imprenditori si traduce nel declino, lento ma continuo, del saggio di profitto medio: la marxiana "caduta tendenziale del saggio di profitto", una teoria molto criticata (anche se per la verità alquanto ingenerosamente) si

ritrova qui nel pensiero di Marshall. Mentre per Marx alla radice della "tendenza" vi è l'aumento del capitale fisso rispetto agli altri fattori, per l'economista dei Cambridge è l'aumento del "capitale umano" imprenditoriale che produce il "declino del profitto". È interessante osservare come da premesse molto diverse si possa giungere a deduzioni simili (e ugualmente unilaterali e quindi, in definitiva, piuttosto fuorvianti).

È ben nota la posizione centrale assunta da Joseph Schumpeter (Triesch, Moravia, 1883 - Taconic, Connecticut, 1950) nella definizione del ruolo dell'imprenditore. *Cicli economici* (1939), il libro di Schumpeter che, riprendendo alcune delle idee della giovanile *Teoria dello sviluppo economico* (1911), è il locus della teoria moderna dell'imprenditore in un quadro dinamico. «Designiamo con il termine "impresa" le attività consistenti nella realizzazione di innovazioni; chiamiamo "imprenditori" coloro che le realizzano». Nonostante la forza e l'ammirevole compattezza dell'analisi schumpeteriana, si osservi il carattere alquanto "ad hoc" delle definizioni adottate, nonché l'ingenerosità di Schumpeter verso i classici e Marx, accusati di colpe che essi non hanno, come si è visto dalle prime due letture. Si noti, per contro, che il concetto di imprenditore schumpeteriano, è un po' inafferrabile «nessuno è mai imprenditore per tutta la sua vita e nessuno può mai essere solo imprenditore»; «gli imprenditori non costituiscono una classe sociale», né sopportano il rischio (patrimoniale) del fallimento; «non sarebbe corretto individuare la funzione imprenditoriale in base al percepimento di un profitto». E verso la fine del ragionamento Schumpeter inclina anch'egli verso l'ipotesi di una progressiva sparizione della necessità di quelle "attitudini volitive" che hanno garantito in passato il consolidamento della borghesia. La burocratizzazione delle imprese, l'organizzazione della ricerca e la minore resistenza all'innovazione congiurerebbero per l'attenuazione del ruolo di questi "cavalieri erranti" dei nostri tempi.

Infine suggeriamo una lettura tratta dalla *Teoria generale* (1936) di Keynes (Cambridge, 1883 - Fittle Beacon, Sussex, 1946), il libro che segna lo spartiacque fra due epoche dell'economia politica, coincidenti con diverse fasi dello sviluppo capitalistico. Keynes aveva un certo numero di ipotesi sulla "psicologia" dei soggetti economici, e quella concernente gli imprenditori è una ipotesi fondamentalmente scettica sulla possibilità che essi agiscano razionalmente. Lo "stato della fiducia" è un atteggiamento pratico, ma razionalmente ingiustificabile a fronte della "estrema precarietà" delle previsioni dei rendimenti futuri di un investimento. È una pura convenzione quella di prender per buono "lo stato di cose presente", a fronte di una crescente incertezza legata all'esistenza di "un gran numero di individui ignoranti" che detengono titoli azionari, individui preda di ogni genere di impulsi e fluttuazioni di opinione. In questo quadro Keynes usa espressioni forti: "gonzi", "gabbare il prossimo", prevalenza della speculazione sull'intraprendenza, borsa come casino da gioco... La conclusione di Keynes, su cui tuttora si discute, è di scetticismo sulla possibilità di potere controllare un quadro così instabile attraverso il mercato monetario e in particolare attraverso la manovra del tasso di interesse: spetta dunque allo stato «una sempre maggiore responsabilità nell'organizzare direttamente l'investimento... in vista del vantaggio sociale generale». È l'inizio di un discorso sullo stato-imprenditore, che Keynes tuttavia non sviluppa teoricamente.

A queste letture se ne possono aggiungere alcune altre dai classici.

Alcuni di loro non offrono peraltro una chiara visione della scomposizione fra profitto d'impresa e interesse: cfr. ad esempio, D. Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation* (1818) e J.S. Mill, *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (1848). Come è stato osservato (cfr. M. Ricketts, 1987), il fatto che gli autori classici inglesi usassero la parola "entrepreneur", di origine francese, invece che, ad esempio, "venturer", è una conferma che le origini della teoria economica dell'imprenditore sono da rintracciarsi nella tradizione francese e non in quella anglosassone. Per una visione dell'imprenditore agrario nei classici francesi cfr., ad esempio, R. Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général* (c.a. 1730); J.B. Say, *Traité d'économie politique* (1803).

Un altro filone "continentale" è quello austro-germanico. Schumpeter a questo riguardo dedica ampio spazio, nella sua monumentale *Storia della analisi economica* (1954), ai contributi di Von Thunen (*Der isolierte Staat*, 3 voll., 1826-1863), cui si deve una chiara identificazione del profitto d'impresa come *residuo*, dopo aver pagato interessi, assicurazioni, rendite e stipendi di direzione. Appartiene a questo filone il fondamentale contributo di F. Knight (1921), cui si deve la distinzione oggi consueta fra rischio ed incertezza e la collocazione del ruolo dell'imprenditore in un ambito decisionale caratterizzato da incertezza, cioè da rischio non trattabile probabilisticamente. Schumpeter, a riguardo, è tuttavia più avanti di Knight, in quanto osserva che il rischio non è assicurabile, in definitiva, in caso di eventi sfavorevoli, ricade in primo luogo sui possessori dei fattori di produzione, capitalisti e rentier, e non sull'imprenditore puro. Il profitto non è quindi un "compenso" per la capacità di trattare l'incertezza, ma una conseguenza residuale della situazione di temporaneo monopolio in cui si trova ad operare l'imprenditore-innovatore.

Contributi più recenti alla teoria sono ancora radicati nella tradizione austro-tedesca (anche se ciò non è sempre riconosciuto dagli autori). Il lettore contemporaneo potrebbe riferirsi a I. Kirzner e a G.L.S. Shackle per rintracciare sviluppi contemporanei di una teoria dell'imprenditore in cui il ruolo dell'incertezza è essenziale. Il contributo di M. Casson, un lavoro di riferimento in questo campo di studi, è in un certo senso una sintesi eclettica dell'approccio marshalliano (domanda e offerta di fattore imprenditoriale) e di quello austriaco (un imprenditore è qualcuno che si specializza nel prendere decisioni basate su congetture). Per un contributo anglosassone "non ortodosso", vedi Kaldor (1934).

Problema distinto, ma strettamente collegato, è quello del ruolo del fattore organizzativo-imprenditoriale nello sviluppo economico. In Italia questo tema è stato sollevato dal "Gruppo di Ancona" (per una "stilizzazione", che è anche un contributo originale, vedi M. Crivellini – 1982 –, nonché i riferimenti in bibliografia a G. Fuà, V. Balloni, P. Pettenati ed altri).

Per una rassegna della letteratura (soprattutto anglosassone) vedi Leff (1979), Baumol (1968), Herbert e Link (1982), e ancora Casson (1982). Queste rassegne sono indispensabili per chi volesse passare dagli spunti frammentari qui ricordati, ad una conoscenza approfondita dell'argomento.

Riferimenti bibliografici

- Balloni V., (1984) "Misure e spiegazioni dei divari di produttività nell'industria italiana", in V. Balloni *et al.*, *Produttività e competitività nell'industria italiana*, Bologna, Il Mulino, 1984.
- Baumol W.J., "Entrepreneurship in Economic Theory", in *American Economic Review*, Paper and Preceedings, vol. 58, 1968.
- Baumol W., "Sulla carriera di un microeconomista", in *Moneta e credito*, dicembre 1983.
- Casson M., *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxfors, Martin Robertson, 1982.
- Crivellini M., "Vincoli organizzativi imprenditoriali allo sviluppo: una stilizzazione dell'approccio di Ancona", in *Rassegna Economica*, marzo 1982.
- Florio M., "Grande impresa, risorse imprenditoriali, sviluppo locale: un modello interpretativo", in *Rassegna Economica*, giugno-settembre 1988.
- Fuà G., Zacchia C., *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, Il Mulino, 1983.
- Hall R.L. e Hitch C.J., "Price Theory and Business Behaviour", in *Oxford Economic Papers*, 1939.
- Kaldor N., "The Equilibrium of the Firm", in *Economic Journal*, 1934.
- Keynes, J.M., "Lo stato delle aspettative a lungo termine", da *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, UTET, Torino, 1971, pagg. 287-304.
- Leff M.N., "Entrepreneurship and Economic Development, the Problem Revisited", in *Journal of Economic Literature*, marzo 1979.
- Machlup F., "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioral, Managerial", in *American Economic Review*, marzo 1967.
- Marshall A. e Marshall M., "L'offerta di capacità imprenditoriale" e "I guadagni dell'attività imprenditoriale" da *Economia della produzione*, ISEDI, Milano, 1975, pagg. 146-151 e 180-184.
- Martinelli A., "Le tipologie proposte" in Martinelli A. *et al.* *I grandi imprenditori italiani*, Feltrinelli, Milano, 1981.
- Marx K., "Interesse e guadagno d'imprenditore", da *Il Capitale*, Ed. Riuniti, Roma, 1971, Vol. III, Cap. 23, pagg. 44-59.
- Ricketts M., *The Economics of Business Enterprise. New Approaches to the Firm*, Wheatsheaf Books, Brighton, 1987.
- Robinson J., *Economic Heresis*, Basic Books, Londra, 1971.
- Robison J., *The Economics of Imperfect Competition*, Londra, 1933.
- Schumpeter J., "L'imprenditore e il suo profitto", da *Il processo capitalistico*, a cura di R. Fels, Boringhieri, Torino, 1970, pagg. 130-136.
- Smith A., "Delle parti componenti il prezzo delle merci", da *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, ISEDI, Milano, 1973, pagg. 49-55.
- Sraffa P., "Le leggi della produttività in regime di concorrenza", in Lombardini S. (a cura di), *Teoria dell'impresa e struttura economica*, Il Mulino, Bologna, 1973.